**Бизнес-модель и оценка конкурентов для проекта: “Навигатор напоминаний”**

**Оценка рынка**

Рынок приложений, реализующих функцию геозаметок (или же push-уведомлений по геолокаций) достаточно широк. Из наиболее известных – такие приложения как google keeps, reminders (из стандартного набора приложений для ios).

Для данной оценки конкурентов мы будем рассматривать 2 приложения: google keeps и naplarm. Данный выбор мотивирован тем, что приложение google keeps является одним из самых популярных приложений-заметок с функцией геонапоминаний ( в особенности для системы android). В отличие от google keeps, naplarm создан исключительно для push-уведомлений по геолокации, так что в этой категории naplarm является нашим прямым конкурентом.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Категория сравнения | **google keeps** | **naplarm** |
| количество скачиваний в play market | 1 млрд+ | 100 тыс+ |
| средний рейтинг | 4,0 | 4,4 |
| способы получения дохода | сбор данных для таргетированной рекламы | реклама внутри приложения, а также предоставление pro версии за 190 рублей. |
| предполагаемый доход | - | от 1500 до 5000 тыс. рублей в день |
| Краткое описание функционала | Дает возможность создавать заметки и напоминания для них. Уникальность состоит в универсальности и интегранции с другими сервисами google | Дает возможность создавать "будильники", которые будут срабатывать при входе в выбранную зону. |
| Оценка функционала конкурентов со стороны их функций, как "геозаметок" | Хотя google keeps и имеет возможность создавать геонапоминания для заметок, этот функционал реализован в ограниченном виде( единственное, что можно сделать - ввести адрес места). Отсутствует тонкая настройка триггера. | Приложение по своему функионалу позиционирует себя как "геобудильник". В отличие от google keeps здесь есть тонкая настройка радиуса срабатывания, на само приложение не позволяет создавать заметки. |
| Страна - главный источик дохода | - | Объеденённое королевство - 24% дохода |
| Страна- главный потребитель(за последний месяц) | Соеденённые штаты ~100 тыс. скачиваний | Индия ~ 1500 скачиваний |

Оценка приложения naplarm по метрике: Top grossing chart ranking(с 2018 по 2024 год)

Условно – рейтинг приложений по прибыльности.

Изображение выглядит как линия, График, диаграмма, текст

Автоматически созданное описание

**Вывод:**

Как можно видеть на рынке androind присутствует достаточное количество приложений, в которых есть гео-триггер для уведомлений. Тем не менее, наш проект «Навигатор напоминаний» всё ещё может предложить рынку новое (возможность создания геозаметок с тонкой настройкой срабатывания триггера).

**Оценка расходов и прибыли через год**

**Аудитория и охват**

Потенциальная аудитория – это работоспособное население в возрасте от 20 до 35 лет. Оценочное количество такого население в России - около 25 миллионов человек.

Для данной возрастной категории наиболее эффективно будет работать реклама внутри социальных сетей, так как целевая аудитория является их активными пользователями. Рассмотрим социальную сеть «ВК».

Средняя цена для рекламы на 1000 показов – около 70 рублей.

Но также стоит учитывать и наш способ дохода – реклама. За 1000 показов платят около 50 рублей.

В итоге нам не выгодно пускать рекламу на постоянной основе. Разумней будет накопить определённую аудиторию, а потом постепенно наращивать её за счёт средств.

1. Пустим рекламу на 400000 показов - по цене выходит ~ 28000 рублей. Стоит учитывать, что только около 5% просмотревших станут нашими пользователями. Получается, что при таких затратах мы получаем около 20000 новых пользователей. Такой ход будет нашим стартовым толчком.
2. Далее планируется, что за счёт инерции от такого старта в течение года мы нарастим аудиторию в размере 100000 пользователей, среди которых 20000 - активных. С учётом этого, нашим минимальным ежедневным доходом будет около 1000 рублей в день ~ 30000 рублей в месяц.

**Распределения дохода**

1. Из ежемесячного дохода мы планируем тратить 10% на рекламу. С учётом расчётов – это примерно +2000 пользователей за счёт рекламных средств.
2. Около 10000 рублей будет тратиться на поддержку функционала приложения, накопление на его расширение
3. 3000 – поддержание сервера.

Итого прибыль 7000 рублей в месяц.